

**PENGARUH PRODUK, KUALITAS PELAYANAN, LOKASI,
PROMOSI, DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
PADA PASAR SWALAYAN SURYA JAYA
(Cabang Karanganyar)**



SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Disusun Oleh :

MUHAMMAD ABRAR RISMAHENDRA

NIM. B 100 110 236

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

2015

PENGESAHAN

Yang bertanda tangan dibawah ini telah membaca skripsi dengan judul :

**PENGARUH PRODUK, KUALITAS PELAYANAN, LOKASI, PROMOSI
DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN
PADA PASAR SWALAYAN SURYA JAYA KARANGANYAR**

Yang Disusun Oleh :

MUHAMMAD ABRAR RISMAHENDRA

B100110236

Penandatanganan berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat untuk diterima.

Surakarta, September 2015

Pembimbing



(Dra, Wafiatun Mukharomah, M.M)

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi



(Dr. Triyono, SE., M.Si)



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA

FAKULTAS EKONOMI & BISNIS

Jl. A Yani Tromol Pos 1, Pabelan Kartasura 57102 Ph.: (0271) 717417 Eks.211

Surakarta

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : MUHAMMAD ABRAR RISMA HENDRA
NIRM :
Jurusan : MANAJEMEN
Judul Skripsi : **PENGARUH PRODUK, KUALITAS PELAYANAN, LOKASI, PROMOSI DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN PADA PASAR SWALAYAN SURYA JAYA KARANGANYAR**

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya buat dan serahkan ini merupakan hasil karya saya sendiri, kecuali kutipan-kutipan dan ringkasan-ringkasan yang semuanya telah saya jelaskan sumbernya. Apabila dikemudian hari terbukti dan atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi apapun dari Fakultas Ekonomi atau gelar dan ijazah yang diberikan oleh Universitas Muhammadiyah Surakarta batal saya terima.

Surakarta, September 2015

Yang membuat pernyataan

MUHAMMAD ABRAR RISMA HENDRA

MOTTO

“ Sejatinya hidup bukanlah tentang berbicara, tetapi bagaimana proses bekerja ”

K. Auliaur R.

"Orang-orang yang sukses telah belajar membuat diri mereka melakukan hal yang harus dikerjakan ketika hal itu memang harus dikerjakan, entah mereka menyukainya atau tidak."

Aldus Huxle

"Musuh yang paling berbahaya diatas dunia ini adalah penakut dan bimbang. Teman yang paling setia, hanyalah keberanian dan keyakinan yang teguh."

Andrew Jackson

"Banyak kegagalan dalam hidup ini dikarenakan orang-orang tidak menyadari betapa dekatnya mereka dengan keberhasilan saat mereka menyerah."

Thomas Alva Edison

PERSEMBAHAN



- Allah SWT, yang memberikan kemudahan, kesehatan, rezeki dan nikmatNya sehingga dapat menyelesaikan Skripsi ini tanpa hambatan yang berarti.
- Rasulullah SAW. Semoga sholawat dan salam selalu gtercurah kepada Beliau Nabi Muhammad SAW, keluarga serta para sahabatnya.
- Bapak Andrianto dan Ibu Heny Haryanti derngan segala hormat dan baktiku terima kasih atas segala kasih sayang, cinta dan pengorbanan, keikhlasan yang tiada pernah putus. Atas segala nasehat dan motivasi yang membuat saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
- Untukadikku, Nindia Mahardikawati dan Rivananda Rama Satria terima kasih atas doa dan dukungannya.
- Untuk keluarga besarku terima kasih atas dorongannya.
- Untuk Ibu Dra Wafiatun Mukharomah, M.M. selaku dosen pembimbing yang telah sabar dalam membimbing menyusun skripsi ini.
- Untuk teman-temankuKMM dan Senandung Kenari Indonesia (Bom-bom, Kiwil, Tony, Kang Muz, Niko, Atig) yang selalu membantu dan memberikan support.
- Semua teman-temanku ASM Crew (Angka, Kevin, Satrio, Muad, Muaz, Rifki, Yudha, Wahyu N, Okky, Soing, Dhanu, Hendra, Mudir, Rahmad, Ardiansyah, Oyon, Ridha, Adelita, Anita, Novi, Yessy, Endah DR) yang selalu membantu dan memberikan support.

ABSTRAKSI

Penelitian ini dilakukan di Karanganyar dan memiliki tujuan yang menganalisis pengaruh Produk, Kualitas Pelayanan, Lokasi, Promosi, dan Harga terhadap keputusan pembelian. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data yang dianalisis dengan menggunakan software olah data SPSS. Penentuan sampel dilakukan dengan menggunakan *non-probability sampling* melalui *metode accidental sampling*, dengan jumlah responden yang dipergunakan adalah 100 orang responden. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian adalah uji instrumen, uji asumsi klasik, analisis data (Analisis Regresi Linier Berganda, uji t, uji F dan Koefisien determinasi).

Hasil analisis data dapat diperoleh, terdapat pengaruh secara positif dan signifikan antara Produk, Kualitas Pelayanan, Lokasi, Promosi dan Harga dengan terhadap keputusan pembelian pada pasar swalayan Surya Jaya di Karanganyar. Dan terdapat pengaruh Produk, Kualitas Pelayanan, Lokasi, Promosi, dan Harga secara simultan terhadap Keputusan Pembelian. Dari hasil penelitian diketahui bahwa Produk merupakan variabel yang memberikan pengaruh paling besar terhadap Keputusan Pembelian.

Kata Kunci :Produk, Kualitas Pelayanan, Lokasi, Promosi, Harga dan Keputusan Pembelian

ABSTRACT

This research was conducted in Karanganyar and has the purpose to analyze the influence of Product, Quality Service, Location, Promotion, and Price on purchasing decisions. This research is descriptive quantitative research using questionnaires as a means of collecting data were analyzed using SPSS data processing software. The samples were carried out using non-probability sampling through accidental sampling method, the number of respondents used was 100 respondents. The analytical tool used in the research is to test the instrument, the classical assumption test, data analysis (Regression Analysis, t test, F test and coefficient of determination).

Data analysis results can be obtained, there is a positive and significant influence between Products, Quality Service, Location, Promotion and Price in the purchasing decision at the supermarket Surya Jaya in Karanganyar. And there is the influence of the Product, Service Quality, location, promotion, and price simultaneously towards buying decision. The survey results revealed bahwaProduk is a variable that gives the most influence on purchase decision.

Keywords: Products, Quality Service, Location, Promotion, Price and Purchase Decision

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Warahmatullaahi Wabarakaatuh

Alhamdulillahirobilalamin, puji syukur penulis panjatkan atas limpahan Rahmat dan berkah dari Allah SWT, sehingga dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan judul “PENGARUH PRODUK, PELAYANAN, LOKASI, PROMOSI DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN PADA PASAR SWALAYAN SURYA JAYA KARANGANYAR”. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Manajemen, Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Selama penyusunan skripsi ini telah banyak menerima bantuan dari berbagai pihak, untuk itu tidak lupa penulis ucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Triyono, S.E.,M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Bapak Dr. Anton Agus Setiawan, S.E.,M.Si, selaku Ketua Jurusan Fakultas Ekonomi Manajemen Universitas Muhammadiyah Surakarta.
3. Bapak Drs Ahmad Mardalis, MBA selaku Pembimbing Akademik yang telah banyak membantu, membimbing dan memberikan saran selama aku kuliah di Universitas Muhammadiyah Surakarta.
4. Ibu Dra Wafiatun Mukharomah, S.E.,M.M selaku Dosen pembimbing skripsi yang dengan penuh keikhlasan dan kesabaran membantu penulis hingga terselesaikannya penulisan skripsi ini.
5. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen beserta staf karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah banyak memberi bantuannya dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Bapak dan Ibu, Kakak, Adik dan keluarga besaryang telah memberikan dukungan, doa, serta membimbing dan mencurahkan kasih sayangnya terhadapku.

7. Teman-teman seangkatan terima kasih atas keceriaan dan kebahagiaan selama menuntut ilmu di Universitas Muhammadiyah Surakarta.
8. Seluruh pihak yang secara langsung maupun tidak langsung membantu kelancaran penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Wassalaamu'alaikum Warahmatullaahi Wabarakaatuh

Surakarta, September 2015

Penulis

A handwritten signature in dark ink, featuring a large, stylized loop at the beginning and several horizontal strokes extending to the right.

MUHAMMAD ABRAR RISMAHENDRA

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
ABSTRAKSI	vi
ABSTRACT.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian.....	6
E. Sistematika Penulisan Skripsi.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9
A. Keputusan Pembelian	9
B. Produk.....	12
C. Kualitas Pelayanan	16
D. Lokasi	20
E. Promosi.....	22
F. Harga	24
G. Penelitian Terdahulu.....	27
H. Kerangka Berpikir	28
BAB III METODE PENELITIAN	32
A. Jenis Penelitian	32

B. Populasi Sampel, dan Teknik Pengambilan Sampel	32
C. Jenis dan Sumber Data	33
D. Metode Pengumpulan Data	34
E. Definisi Operasional dan Pengukurannya	34
F. Metode Analisis Data	38
1. Uji Validitas dan Uji Reliabilitas.....	38
2. Uji Normalitas Data.....	38
3. Uji Asumsi Klasik	39
4. Regresi Linier Berganda	40
5. Koefisien Determinasi (RSquare).....	41
6. Uji F.....	42
7. Uji t.....	43
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	44
A. Diskripsi Data	44
1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	44
2. Klasifikasi responden berdasarkan usia.....	44
3. Klasifikasi responden berdasarkan jenis pekerjaan konsumen.....	45
B. Analisis Data dan Pembahasannya	45
1. Uji Instrumen Data	45
2. Uji Normalitas	50
3. Uji Asumsi Klasik	51
4. Analisis Regresi Linear Berganda	53
5. Uji Hipotesis.....	56
C. Pembahasan	63
BAB V PENUTUP	66
A. Kesimpulan	66
B. Saran	67

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel IV.1.	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	44
Tabel IV.2.	Karakteristik Usia Responden	45
Tabel IV.3.	Karakteristik Jenis Pekerjaan Responden.....	45
Tabel IV.4.	Hasil Pengujian Validitas instrumen untuk Variabel Produk (X1).....	46
Tabel IV.5.	Hasil Pengujian Validitas Instrumen untuk Variabel Kualitas Pelayanan(X2)	47
Tabel IV.6	Hasil Pengujian Validitas Instrumen Untuk Variabel Lokasi (X3).....	47
Tabel IV.7.	Hasil Pengujian Validitas Instrumen Untuk Variabel Promosi(X4)	48
Tabel IV.8.	Hasil Pengujian Validitas Instrumen Untuk Variabel Harga(X5).....	48
Tabel IV.9.	Hasil Pengujian Validitas Instrumen Untuk Variabel Kepuasan Konsumen (Y)	49
Tabel IV.10.	Hasil Pengujian Reliabilitas Pada Variabel Produk(X ₁),KualitasPelayanan(X ₂), Lokasi(X ₃), Promosi(X ₄), dan Harga(X ₅), serta Keputusan Pembelian (Y).....	50
Tabel IV.11.	Hasil Pengujian Normalitas	51
Tabel IV.12.	Hasil Pengujian Multikolinieritas	52
Tabel IV.13.	Hasil Pengujian Heteroskedastisitas	53
Tabel IV.14.	Koefisien Regresi dan Standard Error Variabel penelitian.....	54

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Proses Keputusan Pembelian	10
Gambar 1.2	Kerangka Pemikiran	31